

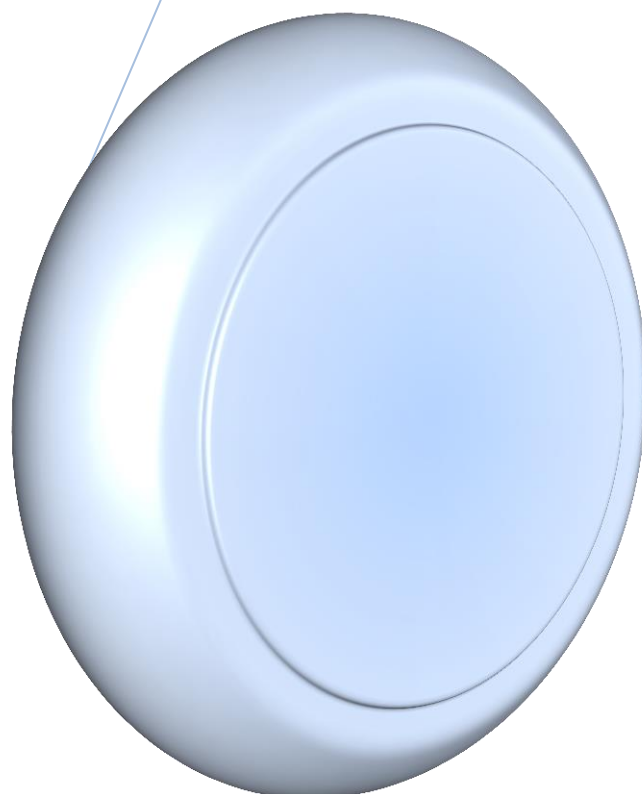
EMPREENDEDEDORISMO

TEXTO DE APOIO BASICO

Organizado por: Prof. Doutor Hilario Langa

Fonte: Wikipédia, a enciclopédia livre

Agosto de 2019



Empreendedorismo

Empreendedor é o termo utilizado para identificar o indivíduo que dá início a uma organização. Muitos como [Bill Gates](#) e [Mark Zuckerberg](#) ficaram famosos por criarem organizações que realizaram inovações em seus setores. Apesar disso, o empreendedor não é somente aquele que inova, com muitos empreendedores criando empresas em setores tradicionais, como o banqueiro [Amador Aguiar](#).

Em 2009, havia aproximadamente 19 milhões de pessoas consideradas empreendedoras no [Brasil](#).¹

Índice

- [1 Origem](#)
- [2 Definição](#)
- [3 Análise histórica](#)
- [4 O perfil do empreendedor](#)
- [5 Teorias do Empreendedorismo](#)
- [6 Empreendedorismo no Brasil](#)
- [7 Definição da palavra](#)
- [8 Síndrome do Empregado](#)
- [9 Razões do empreendedorismo](#)
- [10 Partes envolvidas](#)
- [11 Caminhos do empreendedor](#)
- [12 Características](#)
- [13 Características Empreendedoras](#)
- [14 Ver também](#)
- [15 Referências](#)
- [16 Bibliografia](#)

Origem

O conceito mais aceito de "Empreendedorismo" foi popularizado pelo economista [Joseph Schumpeter](#) em 1945 como sendo uma peça central à sua teoria da [Destruição criativa](#). Segundo Schumpeter o empreendedor é alguém versátil, que possui as habilidades técnicas para saber produzir, e capitalistas ao reunir recursos financeiros, organiza as operações internas e realiza as vendas de sua empresa². De fato, Schumpeter chegou a escrever que a medida para uma sociedade ser considerada capitalista é saber se ela confia seu processo econômico ao homem de negócios privado.³

Mais tarde, em 1967 com [Kenneth E. Knight](#) e em 1970 com [Peter Drucker](#) foi introduzido o conceito de risco, uma pessoa empreendedora precisa arriscar em algum negócio. E em 1985 com [Gifford Pinchot](#) foi introduzido o conceito de Intra-empreendedor, uma pessoa empreendedora mas dentro de uma organização.

Uma das definições mais aceitas hoje em dia é dada pelo estudioso de empreendedorismo, Robert D. Hisrich, em seu livro “Empreendedorismo”. Segundo ele, empreendedorismo é o processo de criar algo diferente e com valor, dedicando tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação econômica e pessoal.

Definição

Empreendedorismo é o principal fator promotor do desenvolvimento econômico e social de um país. Identificar oportunidades, agarrá-las e buscar os recursos para transformá-las em negócio lucrativo. Esse é o papel do empreendedor.

Empreendedorismo é o estudo voltado para o desenvolvimento de competências e habilidades relacionadas à criação de um projeto (técnico, científico, empresarial). Tem origem no termo empreender que significa realizar, fazer ou executar.

O empreendedor tem como característica básica o espírito criativo e pesquisador. Ele está constantemente buscando novos caminhos e novas soluções, sempre tendo em vista as necessidades das pessoas. A essência do empresário de sucesso é a busca de novos negócios e oportunidades, além da preocupação com a melhoria do produto.

Análise histórica

A palavra empreendedor (*entrepreneur*) surgiu na França por volta dos séculos XVII e XVIII, com o objetivo de designar aquelas pessoas ousadas que estimulavam o progresso econômico, mediante novas e melhores formas de agir.

Entretanto, foi o economista francês [Jean-Baptiste Say](#), que no início do século XIX conceituou o empreendedor como o indivíduo capaz de mover recursos econômicos de uma área de baixa para outra de maior produtividade e retorno. Mais tarde, o austríaco [Joseph Schumpeter](#), um dos mais importantes economistas do século XX que definiria esse indivíduo como o que reforma ou revoluciona o processo “criativo-destrutivo” do capitalismo, por meio do desenvolvimento de nova tecnologia ou do aprimoramento de uma antiga – o real papel da inovação. Esses indivíduos são os agentes de mudança na economia.

Posteriormente, [Peter Ferdinand Drucker](#), considerado “o pai da administração moderna”, é que amplia a definição proposta por Jean-Baptiste Say, descrevendo os empreendedores como aqueles que aproveitam as oportunidades para criar as mudanças. Os empreendedores não devem se limitar aos seus próprios talentos pessoais e intelectuais para levar a cabo o ato de empreender, mas mobilizar recursos externos, valorizando a interdisciplinaridade do conhecimento e da experiência, para alcançar seus objetivos.

O conceito de empreendedorismo está também muito relacionado aos pioneiros da alta tecnologia do Vale do Silício, na Califórnia. Ainda nos EUA, o Babson College tornou-se um dos mais importantes pólos de dinamização do espírito empreendedor com enfoque no ensino de empreendedorismo na graduação e pós-graduação, com base na valorização da

oportunidade e da superação de obstáculos, conectando teoria com a prática, introduzindo a educação para o empreendedorismo através do currículo e das atividades extracurriculares. É notória a atual ênfase dada ao empreendedorismo e a inovação como temas centrais nas melhores Universidades Norte-Americanas.

Século XVII

Os primeiros indícios de relação entre assumir riscos e empreendedorismo ocorreram nessa época, em que o empreendedor estabelecia um acordo contratual com o governo para realizar algum serviço ou fornecer produtos. [Richard Cantillon](#), importante escritor e economista do século XVII, é considerado por muitos como um dos criadores do termo empreendedorismo, tendo sido um dos primeiros a diferenciar o empreendedor (aquele que assume riscos), do capitalista (aquele que fornecia o capital).

Século XVIII

Nesse século o capitalista e o empreendedor foram finalmente diferenciados, provavelmente devido ao início da [industrialização](#) que ocorria no mundo, através da [Revolução Industrial](#).

Século XIX e XX

No final do século XIX e início do século XX, os empreendedores foram frequentemente confundidos com os administradores (o que ocorre até os dias atuais), sendo analisados meramente de um ponto de vista econômico, como aqueles que organizam a empresa, pagam empregados, planejam, dirigem e controlam as ações desenvolvidas na organização, mas sempre a serviço do capitalista.

O perfil do empreendedor

Os estudos na área do empreendedorismo mostram que as características do empreendedor ou do espírito empreendedor, da indústria ou da instituição, não é um traço de personalidade. Para Meredith, Nelson e Neck (apud [UFSC/LED 2000](#) p. 51) “ Empreendedores são pessoas que têm a habilidade de ver e avaliar oportunidades de negócios; prover recursos necessários para pô-los em vantagens; e iniciar ação apropriada para assegurar o sucesso. São orientadas para a ação, altamente motivados; assumem riscos para atingirem seus objetivos”.

O empreendedor tem um novo olhar sobre o mundo à medida que presencia a evolução. Valoriza suas experiências, valoriza seu valor, tomando decisões e decisões acertadas. Abre novas trilhas, explora novos conhecimentos, define objetivos e dá o primeiro passo. De acordo com Gerber (1996), o [século XVIII](#) foi marcado por grandes modificações nos processos industriais. A revolução industrial teve início no [século XVII](#), se caracterizando pela mudança dos processos produtivos que eram feitos manualmente e passaram a ser feitos por máquinas. Essa época modificou ou transformou os meios de produção, as relações econômicas, as relações sociais e as relações culturais. Como consequência aconteceu a divisão do trabalho, a produção em série e a urbanização. O homem passou a ser visto como uma máquina produtiva e não como gente (Leite, 2000).

Procurando cada vez mais a eficácia, surgiram os grandes pensadores aliados aos interesses dos empresários. Cenários com novas estratégias. Fala-se em [marketing](#) e relações humanas.

As idéias de Taylor imperam, porém o consumidor se faz ouvir, surgindo a segmentação do mercado de Sloan: a diversidade, modelos específicos para usuários diferentes. Ela foi colocada em cheque com o mundo da informática, com a nova visão de mundo. Ouviu-se, então, Peter Drucker, considerado o pai da gestão. Colocou-se de lado o mecanicismo e surgiu a preocupação com o indivíduo. Descobriu-se que, para o bom desempenho, auto-estima é vital. Com as tecnologias de informação, o homem passa a ser o centro das atenções.

Hoje, fala-se do “Capital Intelectual” que nada mais é do que: conhecimento, experiência, especialização. Ferramentas ou estratégias utilizadas para se ter sucesso e ser competitivo. A mão-de-obra passa a ser cabeça-de-obra. É o conhecimento e a capacidade gerando novas idéias. O foco está nas pessoas. Assim, o perfil do profissional de sucesso que lidera suas concepções e suas atitudes está em pessoas que conseguem harmonizar esforços individuais ou coletivos e que criam algo novo e criativo.

Segundo Leite([2000](#)), nas qualidades pessoais de um empreendedor, entre muitas, destacam-se:

- a) **iniciativa;**
- b) **visão;**
- c) **coragem;**
- d) **firmeza;**
- e) **decisão;**
- f) **atitude de respeito humano;**
- g) **capacidade de organização e direção.**

Traçar metas, atualizar conhecimentos ser inteligente, do ponto de vista emocional, conhecer teorias de administração, de qualidade e gestão, são mudanças decorrentes da globalização e da revolução da informação. O empreendedor deve focalizar o aprendizado nos quatro pilares da educação: aprender a conhecer, aprender a fazer, aprender a conviver e aprender a ser, e com isso, ser capaz de tomar a decisão certa frente à concorrência existente. Novas habilidades vêm sendo exigidas dos profissionais para poderem enfrentar a globalização com responsabilidade, competência e autonomia.

Buscam-se profissionais que desenvolveram novas habilidades e competências, com coragem de arriscar-se e de aceitar novos valores, descobrindo e transpondo seus limites. O futuro é cheio de incertezas, por isso, é preciso refletir sobre: habilidades pessoais e profissionais; criatividade; memória; comunicação; como enfrentar este século. Diferenciar-se dos demais, revalidar seu diploma pessoal e profissional, rever convicções, incorporar outros princípios, mudar paradigmas, sobrepor idéias antigas às novas verdades, este é o perfil do profissional que, trocando informações, dados e conhecimentos, poderá fazer parte do cenário das organizações que aprendem, das organizações do futuro. São mudanças socioculturais e tecnológicas que fazem repensar hábitos e atitudes frente às novas exigências do mercado.

Conquista-se a autonomia profissional quando se é perseverante, determinado, aprendiz, flexível e quando se tem:

- **Positividade**
- **Organização**
- **Criatividade**
- **Inovação**
- **Foco**

Essas qualidades ajudam a vencer a competitividade dos tempos modernos. Pela experiência pode-se afirmar que a maioria das pessoas, se estimuladas, podem desenvolver habilidades empreendedoras. Ouve-se e fala-se que o empreendedor precisa ter visão. Visão pessoal. Uma visão que vem de dentro. A maioria das pessoas tem pouca noção da verdadeira visão, dos níveis de significado. Metas e objetivos não são visão. Ser visionário é imaginar cenários futuros, utilizando-se de imagens mentais. Ter visão é perceber possibilidades dentro do que parece ser impossível. É ser alguém que anda, caminha ou viaja para inspirar pensamentos inovadores.

Esse enfoque se volta à disposição de assumir riscos e nem todas as pessoas têm esta mesma disposição. Não foi feito para ser empreendedor quem precisa de uma vida regrada, horários certos, salário garantido no fim do mês. O empreendedor assume riscos e seu sucesso está na “capacidade de conviver com eles e sobreviver a eles” (Degen, 1989, p.11). Gerber (2004), apresenta algumas diferenças dos três personagens que correspondem a papéis organizacionais, quais sejam:

a) o Empreendedor, que transforma a situação mais trivial em uma oportunidade excepcional, é visionário, sonhador; o fogo que alimenta o futuro; vive no futuro, nunca no passado e raramente no presente; nos negócios é o inovador, o grande estrategista, o criador de novos métodos para penetrar nos novos mercados;

b) o Administrador, que observa os cenários mercadológicos, planeja, organiza e controla a organização visando aumentar sua produtividade e sua inserção no mercado.

c) o Técnico, que é o executor, adora consertar coisas, vive no presente, fica satisfeito no controle do fluxo de trabalho e é um individualista determinado.

É importante destacar no pensamento de Gerber (2004) o fato dos três personagens estarem em eterno conflito, sendo que ao menor descuido o técnico toma conta, matando o visionário, o sonhador, o personagem criativo que está sempre lidando com o desconhecido. Os riscos fazem parte de qualquer atividade, sendo necessário aprender a administrá-los, pois eles são um dos fatores mais importantes que inibem o surgimento de novos empreendedores. Um outro fator inibidor é o “capital social” que são valores e idéias que sublimemente nos foram incutidos por nossos pais, professores, amigos e outros que influenciaram na nossa formação intelectual e que, inconscientemente, orientam nossas vidas.

Dessa forma, um pai engenheiro desperta no filho o ideal de seguir a mesma carreira, militares, pilotos, esportistas, até pessoas que raramente vão vislumbrar ou ter interesse numa carreira de empreendedor exercem sua influência na formação das pessoas. É de se considerar, porém, que a avaliação mais objetiva do preparo para empreender é a percepção que a pessoa tem de si própria, refletindo na sua autoconfiança. Com o potencial

empreendedor também isso acontece. O que se aprende na escola, nas pesquisas, nas observações, vai se acumulando. O preparar-se para ser empreendedor, portanto, inicia-se com o domínio que se tem sobre tarefas que se fazem necessárias, o próprio desenvolvimento da capacidade de gerenciamento. O que falta, na verdade, é motivação para uma tomada de decisão para se tornar um empreendedor.

Decisões tomadas no cotidiano são inúmeras. Os processos de decisão nem sempre são simples, objetivos e eficientes como deveriam ser pois, se a intuição está de um lado; a análise racional está do outro.

Descrevem-se aqui os oito estilos de decisão, relatados por Cohen,(2001):

- **Intuitivo:** tenta projetar o futuro, com perspectiva ao médio e do longo prazo, imaginando o impacto dessa ação.
- **O planejador:** situa-se onde está e para onde se deseja ir, com planejamento e tendo um processo de acompanhamento, adequando à realidade sempre que for necessário.
- **O perspicaz:** diz que além da percepção é necessário conhecimento.
- **O objetivo:** sabe qual o problema a ser resolvido.
- **O cobrador:** tem certeza das informações, vê a importância de medir e corrigir quando o resultado não foi o decidido.
- **O mão –na–massa:** envolve-se pessoal e diretamente, acredita em grupos para estudos multidisciplinares.
- **O meticoloso:** junta opiniões de amigos, especialistas, funcionários, tentando se convencer da solução a encontrar.
- **O estrategista:** decide cumprir sua estratégia de crescimento, tendo percepção do que resolver. Diagnostica o problema para encontrar a solução e sua resolução com eficácia.

A decisão é de cada um. Interagir, refletir, deixar a cada um o momento de uma descoberta e desenvolvendo habilidades específicas para o sucesso da sua escolha é de responsabilidade única e exclusiva. As características comuns que se encontram no empreendedor que fez uma escolha, tanto nas universidades como na sociedade, são difíceis para listar com precisão, porém diferentes autores chegaram a algumas conclusões. Elas dizem respeito às necessidades, conhecimento, habilidades e valores.

As necessidades que se referem a conhecimentos, Lezana (1995, p.78) assim elenca:

- aspectos técnicos relacionados a negócios
- experiência na área comercial
- escolaridade
- formação complementar
- experiência em organizações
- vivência com situações novas.

As necessidades que se referem aos valores, Empinotti (1994), argumenta que são os existenciais, estéticos, intelectuais, morais e religiosos. É preciso, no entanto, ser registrado que, no contexto empresarial, essas características podem se desenvolver e atuar de forma positiva ou negativa. É a personalidade do empreendedor que fará o impacto decisivo para o sucesso.

Teorias do Empreendedorismo

A teoria econômica, também conhecida como schumpeteriana, demonstra que os primeiros a perceberem a importância do empreendedorismo foram os economistas. Estes estavam primordialmente interessados em compreender o papel do empreendedor e o impacto da sua atuação na economia. Três nomes destacam-se nessa teoria: [Richard Cantillon](#), [Jean Baptiste Say](#) e [Joseph Schumpeter](#).

Cantillon era um banqueiro que hoje poderia ser descrito como um capitalista de risco, cujo seus escritos revelam um homem em busca de oportunidades de negócios, preocupado com o gerenciamento inteligente de negócios e a obtenção de rendimentos otimizados para o capital investido.

Say distinguiu entre empreendedores e capitalistas e os lucros de cada um. Say considerava o desenvolvimento econômico como resultado da criação de novos empreendimentos e ansiava pela expansão da Revolução Industrial inglesa na França. Cantillon e Say consideravam os empreendedores como pessoas que corriam riscos, basicamente porque investiam seu próprio dinheiro. Na visão de Cantillon, os empreendedores compravam matéria prima, por certo preço com o objetivo de processá-la e revendê-la por um preço ainda não definido. Os empreendedores eram, portanto, pessoas que aproveitavam as oportunidades com a perspectiva de obterem lucros, assumindo riscos inerentes. Say fazia distinção entre empreendedores e capitalistas e entre os lucros de cada um. Ao fazê-lo, associou os empreendedores à inovação e via-os como os agentes da mudança.

Porém, Schumpeter foi quem realmente lançou o campo do empreendedorismo, associando-o claramente à essência da inovação.

A essência do empreendedorismo está na percepção e no aproveitamento das novas oportunidades no âmbito dos negócios, sempre tem a ver com criar uma nova forma de uso dos recursos nacionais, em que eles seja deslocados de seu emprego tradicional e sujeitos a novas combinações. Uma das principais críticas destinadas a esses economistas é que eles não foram capazes de criar uma ciência comportamentalista.

A segunda teoria, dos comportamentalistas, refere-se a especialistas do comportamento humano: psicólogos, psicanalistas, sociólogos, entre outros. O objetivo desta abordagem do empreendedorismo foi de ampliar o conhecimento sobre motivação e o comportamento humano.

Um dos primeiros autores desse grupo a demonstrar interesse foi [Max Weber](#) (1930). Ele identificou o sistema de valores como um elemento fundamental para a explicação do comportamento empreendedor. Via os empreendedores como inovadores, pessoas independentes cujo papel de liderança nos negócios inferia uma fonte de autoridade formal.

Todavia, o autor que realmente deu início à contribuição das ciências do comportamento foi David C. McClelland.

Nessa linha, McClelland (1972) foi um dos primeiros autores a estudar e destacar o papel dos homens de negócios na sociedade e suas contribuições para o desenvolvimento econômico. Esse autor concentra sua atenção sobre o desejo, como uma força realizadora controlada pela razão. Para McClelland, um empreendedor é alguém que exerce controle sobre uma produção que não seja só para o seu consumo pessoal. De acordo com a sua definição, um executivo em uma unidade produtora de aço na União Soviética é um empreendedor.

De fato o trabalho de McClelland (1971) está concentrado em gerentes de grandes organizações e, apesar de estar fortemente ligado ao empreendedorismo, uma leitura cuidadosa de seus escritos mostra que ele nunca fez qualquer elo entre a necessidade de auto realização e a decisão de lançar, possuir ou até mesmo gerenciar um negócio.

Outros pesquisadores têm estudado a necessidade de realização, porém nenhum deles parece ter chegado a conclusões definitivas sobre qualquer tipo de conexão com o sucesso dos empreendedores. Alguns autores acham que a necessidade de realização é insuficiente para a explicação de novos empreendimentos; enquanto outros acham que ela não é suficiente o bastante para explicar o sucesso dos empreendedores.

É importante observar que os autores da teoria comportamentalista não se opuseram às teorias dos economistas, e sim ampliaram as características dos empreendedores.

Empreendedorismo no Brasil

No Brasil, o empreendedorismo começou a ganhar força na década de 1990, durante a abertura da economia. A entrada de produtos importados ajudou a controlar os preços, uma condição importante para o país voltar a crescer, mas trouxe problemas para alguns setores que não conseguiam competir com os importados, como foi o caso dos setores de brinquedos e de confecções, por exemplo. Para ajustar o passo com o resto do mundo, o país começou a mudar. Empresas de todos os tamanhos e setores tiveram que se modernizar para poder competir e voltar a crescer. O governo deu início a uma série de reformas, controlando a inflação e ajustando a economia, em poucos anos o País ganhou estabilidade, planejamento e respeito. A economia voltou a crescer. Só no ano 2000, surgiu um milhão de novos postos de trabalho. Investidores de outros países voltaram a aplicar seu dinheiro no Brasil e as exportações aumentaram. Juntas essas empresas empregam cerca de 40 milhões de trabalhadores.

As habilidades requeridas de um empreendedor podem ser classificadas em 3 áreas:

- **Técnicas:**

Envolve saber escrever, ouvir as pessoas e captar informações, ser organizado, saber liderar e trabalhar em equipe.

- **Gerenciais:**

Incluem as áreas envolvidas na criação e gerenciamento da empresa (marketing, administração, finanças, operacional, produção, tomada de decisão, planejamento e controle).

- **Características pessoais:**

Ser disciplinado, assumir riscos, ser inovador, ter ousadia, persistente, visionário, ter iniciativa, coragem, humildade e principalmente ter paixão pelo que faz.

Pesquisas recentes realizadas nos Estados Unidos mostram que o sucesso nos negócios depende principalmente de nossos próprios comportamentos, características e atitudes, e não tanto do conhecimento técnico de gestão quanto se imaginava até pouco tempo atrás. No Brasil, apenas 14% dos empreendedores têm formação superior e 30% sequer concluíram o ensino fundamental, enquanto que nos países desenvolvidos, 58% dos empreendedores possuem formação superior. Quanto mais alto for o nível de escolaridade de um país, maior será a proporção de empreendedorismo por oportunidade. ^[carece de fontes?] De acordo com dados do [Global Entrepreneurship Monitor](#), em 2011 o [Brasil](#) tinha 27 milhões de adultos entre 18 e 64 anos que já possuíam ou estavam começando seu próprio negócio – o que representa 1 empreendedor a cada 4 adultos brasileiros. Esses dados levaram o Brasil a uma posição destacada de terceiro país mais empreendedor dentre os 54 países estudados. Outro dado interessante encontrado pelo [Ipea](#), uma agência do governo, é que 37 milhões de trabalhos no Brasil estavam associados a negócios acima de 10 funcionários.⁴

Definição da palavra

- [Fábio Fowler](#) definiu em 1997 que "Empreendedor é aquele que cria e gerencia projetos" ⁵
- [Robert Menezes](#) - professor de Empreendedorismo da UFCG - comenta: "Empreendedorismo é aprendizado pessoal, que impulsionado pela motivação, criatividade e iniciativa, busca a descoberta vocacional, a percepção de oportunidades e a construção de um projeto de vida ideal." (MTC - Metodologia para Gestão do Processo de Formação Empreendedora em Universidades - Locus Científico, Vol I,IV, 2007. pp.72-78))
- [Eder Luiz Bolson](#) disse que "empreendedorismo é um movimento educacional que visa desenvolver pessoas dotadas de atitudes empreendedoras e mentes planejadoras".
- [Robert Menezes](#) disse que "Empreendedorismo é a arte de fazer acontecer com motivação e criatividade." (Locus Científico, Vol I, IV, 2007. pp. 72-78))
- [Robert Menezes](#) disse que "Ser empreendedor é preparar-se emocionalmente para o cultivo de atitudes positivas no planejamento da vida. É buscar o equilíbrio nas realizações considerando as possibilidades de erros como um processo de aprendizado e melhoramento. Ser empreendedor é criar ambientes mentais criativos, transformando sonhos em riqueza."
- [Louis Jacques Fillion](#) disse que o empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões.

- [Jeffry Timmons](#) disse que o empreendedor é alguém capaz de identificar, agarrar e aproveitar oportunidade, buscando e gerenciando recursos para transformar a oportunidade em negócio de sucesso.
- [Hélio Nascimento](#) define o empreendedor como capaz de formar outro profissional melhor que ele.
- [Marcelo Benvenuto](#) define o empreendedor como sendo aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados.
- [George Bernard Shaw](#) disse que "Alguns homens vêem as coisas como são, e perguntam: Por quê?. Eu sonho com as coisas que nunca existiram e pergunto: "Por que não?".

Síndrome do Empregado

O termo *síndrome do empregado* nasceu com o personagem "Seu André" do livro [O Segredo de Luísa](#) do autor [brasileiro Fernando Dolabela](#). "Seu André" preocupado em explicar a ineficácia de grande parte dos empregados da sua indústria, disse: "eles estão contaminados com a síndrome do empregado".

A síndrome do empregado designa um empregado:

- Desajustado e infeliz, com visão limitada;
- Dificuldade para identificar oportunidades;
- É dependente, no sentido que necessita de alguém para se tornar produtivo;
- Sem criatividade;
- Sem habilidade para transformar conhecimento em riqueza, descuida de outros conhecimentos que não sejam voltados à tecnologia do produto ou a sua especialidade;
- Dificuldade de auto-aprendizagem, não é auto-suficiente, exige supervisão e espera que alguém lhe forneça o caminho;
- Domina somente parte do processo, não busca conhecer o negócio como um todo: a cadeia produtiva, a dinâmica dos mercados, a evolução do setor;
- Não se preocupa com o que não existe ou não é feito: tenta entender, especializar-se a melhorar somente no que já existe;
- Mais faz do que aprende;
- Não se preocupa em formar sua rede de relações, estabelece baixo nível de [comunicações](#);
- Tem medo do erro, não trata como uma aprendizagem;
- Não se preocupa em transformar as necessidades dos clientes em produtos/serviços;
- Não sabe ler o ambiente externo: ameaças;
- Não é pró-ativo (expressão que indica iniciativa, vontade própria e espírito empreendedor).

Razões do empreendedorismo

O empreendedorismo busca a auto-realização que quem utiliza este método de trabalho, estimular o desenvolvimento como um todo e o desenvolvimento local, apoiando a pequena [empresa](#), ampliando a base [tecnológica](#), criar empregos, evitar armadilhas no mercado que está incidido.

Partes envolvidas

Características	Gerente	Empreendedor	Intra-empresendedor
Motivação	Poder	Liberdade de ação, Auto-motivação	Liberdade de ação e recompensa Organizacional
Atividades	Delega a sua autoridade	Arregaça as mangas, Colabora com os outros	Delega mas colabora
Competência	Administração, Política	Negócios, Gerência e Política	Empreendedor com mais habilidade Política
Interesses	Acontecimentos internos da empresa	Tecnologia e mercado	Dentro e fora da empresa, mercado
Erros	Evitar erros	Aprendizagem com erros	Erros são evitados, mas aprende-se com eles
Decisões	Interage do assunto para depois delegar	Visão e decisão própria, Ação versus Discussão	Fundamentação
Sistema	Burocracia o satisfaz	Se o sistema não o satisfaz, constrói o seu	Acomoda-se ou provoca curto-circuito
Relações	Hierarquia	Negociação	Hierarquia "amiga"

Caminhos do empreendedor

- **Caminho 1 (Auto-conhecimento):**

Espaço de si estreito (Teoria X) versus. Espaço de si amplo (Teoria Y).

- **Caminho 2 (Perfil do empreendedor):**

Comparação das características do empreendedor e da pessoa.

- **Caminho 3 (Aumento da criatividade):**

Dominar os processos internos para gerar inovação e criatividade.

- **Caminho 4 (Processo visionário):**

Desenvolver uma visão e aprender a identificar oportunidades.

- **Caminho 5 (Rede de relações):**

Estabelecer relações que possam servir de suporte ao desenvolvimento e aprimoramento da idéia do negócio e sua sustentação.

- **Caminho 6 (Avaliação das condições para iniciar um plano):**

Avaliar as suas condições até então e separar o utilizável do descartável para inicializar seu plano.

- **Caminho 7 (Plano de negócio):**

Metas mensuráveis, flexibilidade no plano, indicadores de evolução, compromisso coletivo, revisão de metas, aprender com a experiência.

- **Caminho 8 (Capacidade de negociar e apresentar uma idéia):**

Cooperação entre pessoas, parceiros ou empresas para alcançar objetivos de tal forma que todos saiam ganhando.

Características

Uma pessoa empreendedora precisa ter características diferenciadas como originalidade, ter flexibilidade e facilidade nas negociações, tolerar erros, ter iniciativa, ser otimista, ter auto-confiança e ter intuição e ser visionário para negócios futuros. Um empreendedor é um [administrador](#), necessita ter conhecimentos administrativos, ter uma [política](#) para a [empresa](#), ter diligência, prudência e comprometimento.

- **Abrir a primeira empresa é como ganhar asas!**

Ser empreendedor é voar, quando uma pessoa se lança ao desafio de criar um negócio próprio ela está literalmente ganhando asas. A metáfora de voar pela primeira vez e abrir a primeira empresa foi descrita no livro "O Vôo do Camaleão" e ilustra os desafios pelos quais irão passar os empreendedores, bem como suas recompensas pelos riscos assumidos.

- **As coisas podem ficar melhores**

Um empreendedor deve acreditar que o modelo atual pode ser melhorado. Ele compreende que não será nada fácil traduzir esta frase em resultados e por isso, é a primeira pessoa a aceitar o desafio de mudar. É a primeira pessoa a se responsabilizar caso algo falhe em toda a trajetória do empreendimento. Empreendedores gostam de mudanças.

- **A arte de ver mais longe e evoluir com erros**

Através de mudanças, se obtém experiências e estas, traduzem-se em ciência, que por sua vez é utilizada para fins evolutivos. Logo não parece ser apenas um golpe de sorte, quando observamos elevado [know-how](#) de empreendedores em ambientes de negócios.

Quando há evolução, há melhora. Definitivamente, empreendedores são pessoas que não apreciam situações de normalidade ou mediocridade.

Empreendedores são antes de tudo, pessoas que tem a capacidade de enxergar o invisível. A isso, aplica-se a máxima: Empreendedores possuem visão.

- **Empreendedores adoram não como resposta**

Inovações em corporações e corporações com inovações, surgem em sua maioria das vezes, em momentos de necessidade. Momentos de necessidade demandam grandes soluções, que por sua vez, demandam grandes idealizadores. Para qualquer solução necessária, exige-se riscos e tentativas. Riscos e tentativas costumam estar presentes em ambientes dinâmicos e hostis. Em resumo, alguém precisa ter "estrutura" profissional e emocional para ir em direção contrária do fluxo praticado. Em primeira instância e, em 99% das vezes, o primeiro *feedback* solicitado trará péssimos incentivos. "Não, isto não vai dar certo". Empreendedores adoram não como resposta, eles seguem adiante exaurindo possibilidades e visionando o por vir.

Características Empreendedoras

O termo [empreendedor](#) — do francês entrepreneur — significa aquele que assume riscos e começa algo novo. O empreendedor é a pessoa que consegue fazer os planos acontecerem, pois é dotado de sensibilidade para os negócios, tem desenvoltura para a área financeira e além de uma capacidade de identificar as oportunidades. Com esse arsenal, transformar idéias em realidade não é difícil. Os empreendedores possuem uma criatividade aguçada e um alto nível de energia, estes demonstram imaginação e perseverança, aspectos que, combinados adequadamente o habilitam a transformar uma idéia simples e mal-estruturada em algo concreto e bem-sucedido no mercado.

Não existe o **verdadeiro perfil empresarial**, o que existe são empreendedores que provêm de experiências profissionais, educacionais e situações familiares e vivências profissionais variadas. Portanto, o empreendedor pode ser médico, secretária, trabalhador da linha de montagem, representante comercial, gerente, engenheiro, professor, não há uma profissão que diga que este é o perfil do empreendedor. Apesar da literatura mostrar vários aspectos sobre as características empreendedoras, as mais fáceis de perceber são:

- Necessidade de reconhecimento;
- Necessidade de poder e status;
- Necessidade de segurança;
- Necessidade de auto realização e inovação;
- Capacidade de persuasão;
- Auto-confiança;
- Disposição ao risco;
- Perseverança.

Empreendedor artesão: em um extremo do continuum está basicamente quem tem o conhecimento técnico do trabalho, possui conhecimento basico de gestão de negócios e das habilidades técnicas. A formação educacional limita-se ao treinamento técnico, portanto tem experiencia técnica do trabalho. Mas não tem capacidade intelectual para comunicar bem, para avaliar o mercado, gerir os negócios. A tomada de decisões se caracteriza por ser tomada em curto espaço de tempo (orientação de tempo de curto prazo), não havendo planejamento para o futuro, crescimento ou mudança.

A abordagem quanto ao processo decisório é caracterizada por:

- orientação de tempo de curto prazo, com pouco planejamento para o futuro crescimento ou mudança;
- ser paternalista (conduzir o negócios de forma como conduziria a própria família);
- centralizador, não delegando autoridade
- utilizar uma ou mais fontes de capital para abrir a empresa;
- definir a estratégia de marketing, finanças em termo do preço tracional, da qualidade e da reputação da empresa;
- esforçar-se nas vendas por motivos exclusivamente pessoais;

O **empreendedor artesão** é, em geral, aquele profissional ([mecânico](#), [cabeleireira](#)) que abre um negócio independente, para aproveitar a sua experiência profissional, ampliando horizontes. Se não puder crescer profissionalmente ou culturalmente e financeiramente sempre será um fornecedor de mão-de-obra ou de trabalho especializado.

Empreendedor oportunista: compõe o outro extremo do continuum, é o empreendedor que possui educação técnica suplantada pelo estudo de assuntos mais amplos, como administração, economia, legislação ou línguas. Busca estar sempre atualizado e procura estudar e aprender. Identifica-se por evitar o paternalismo na condução da equipe de trabalho, além de delegar autoridade às pessoas necessárias para o crescimento, foca-se nas estratégias de marketing e desenvolve os mais variados esforços de venda. Consegue capital original de mais de duas fontes de dinheiro, planeja e organiza o crescimento do empreendimento, além de utilizar software ou ferramentas para controle, e para o gerenciamento operacional. Ambos estilos de empreendedores compõem extremos de abordagem gerencial.

De um lado o [artesão](#) que conhece o produto e dá asas à imaginação, no outro o oportunista que possui boa instrução e se utiliza de procedimentos gerenciais sistemáticos. Um bom negócio é aquele que tem o seu perfil pessoal, a sua cara, o seu jeito. O negócio deve ajustar-se a você como se fosse feito sob medida. Mas você tem de conhecer suas medidas para saber se o negócio lhe cabe.

Referências

1. Castor, B.V.J., Zugman, F, Dicionário de Termos de Estratégia Empresarial, Editora Atlas, p89-91, 2009
2. McCraw, T.K., Prophet of Innovation, Harvard University Press, p7-9, 2007
3. Financial Times, 8 de maio de 2013. Em inglês.
4. FOWLER, F.R.. Programas de desenvolvimento de empreendedorismo - PDEs. Um estudo de casos: FEA-USP e DUBS. Dissertação de Mestrado da FEA-USP. São Paulo, 1997.

Bibliografia

Português

- *Vôo do Camaleão, O* (2006), Scortecci Editora, J.Caetano M. N.
- VENTURA, Gregorio Borges. *Projeto empresa junior : inserindo o universitario no mercado de trabalho*. Montes Claros, MG: Unimontes, 2000.
- *Segredo de Luisa, O* (2008) - GMT - Dolabela, Fernando
- *Boa idéia! E agora? Plano de negócio* (2000) - Editora de Cultura - Dolabela, Fernando
- *Empreender fazendo a diferença* (2004) - Fundamento - Gerber, Michael E.
- *Mito do empreendedor - Revisitado* (1996) - Saraiva - Gerber, Michael E.
- *Espirito empreendedor nas organizações* (2005) - Saraiva - Hashimoto, Marcos
- *Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios* (1999)- Revista de Administração, São Paulo v.34, nº2, p.05-28 Fillion, Louis Jacques
- CHIAVENATO, Idalberto. Recursos Humanos. São Paulo: Atlas, 1994.
- DEGEN, Ronald Jean. O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial. São Paulo: McGraw-Hill, 1989.

- EMPINOTTI, Moacir. Os valores e serviços da pessoa humana. PortoAlegre: EDIPUCRS, 1994.
- GERBER, Michael E. O mito do empreendedor: como fazer de seu empreendimento um negócio bem sucedido. São Paulo: Saraiva, 1996.
- GERBER, Michael E. Empreender fazendo a diferença. São Paulo: Fundamento Educacional, 2004.
- LEITE, Emanuel. O fenômeno do empreendedorismo: criando riquezas. Recife: Bagaço, 2000.
- LEZANA, A. G.R. & TONELLI, A. Novos empreendedores nas escolas técnicas. Módulo 1 – O empreendedor. São Paulo: Instituto Uniemp, 1995.

Outras línguas'

- *Cantillon, R.* Essai sur la Nature du Commerce in Général. 1759
- *Drucker, P.* (1970) "Entrepreneurship in Business Enterprise", Journal of Business Policy, vol 1, 1970.
- *Knight, K.* (1967) "A descriptive model of the intra-firm innovation process", Journal of Business of the University of Chicago, vol 40, 1967.
- *Pinchot, G.* (1985) Intrapreneuring, Harper and Row, New York, 1985.
- *Schumpeter, J.* (1950) Capitalism, Socialism, and Democracy, 3rd edition, Harper and Row, New York, 1950.

Obtida de "<http://pt.wikipedia.org/w/index.php?title=Empreendedorismo&oldid=40310448>"



Imagem de [Muhammad Yunus](#) - empreendedor e autor do livro "O banqueiro dos pobres"